



L'analyse de filière biologique en question : étude comparative des processus de structuration des organisations en Région Pays de la Loire

Nathalie Schieb-Bienfait

► To cite this version:

Nathalie Schieb-Bienfait. L'analyse de filière biologique en question : étude comparative des processus de structuration des organisations en Région Pays de la Loire . CIFEPME, Oct 2004, Montpellier, France. Actes du congrès CIFEPME, 2004, <<http://www.airepme.org>>. <hal-01385038>

HAL Id: hal-01385038

<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01385038>

Submitted on 20 Oct 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Nathalie Schieb-Bienfait
IAE – Université de Nantes –
Laboratoire CRGNA

Avec la collaboration d'Annie Lambert
ENITIAA – Largecia,
de Bertyl Sylvander, INRA-UREQUA
de Bertille Morel-Thareau & Roger Leguen, ESA.

Proposition de communication

Colloque CIFPME

Octobre 2004 – Montpellier

L'analyse de filière en question : étude comparative des processus de structuration des organisations biologiques en Région Pays de la Loire »

RESUME :

La problématique de cette recherche est d'étudier les processus de structuration de l'action collective dans un contexte fortement dominé par des TPE et PME. Après avoir situé notre travail parmi les approches théoriques ayant abordé l'analyse de filière, mais aussi plus largement les processus de structuration d'espace d'action collective organisée, nous dressons une analyse comparative des réponses construites par des acteurs régionaux pour structurer et coordonner leurs actions dans l'univers du bio. Cette étude permet d'observer une variété de réponses ; elle nous amène à formuler des propositions nouvelles pour appréhender l'analyse de filière.

L'analyse de filière en question : étude comparative des processus de structuration des organisations biologiques en Région Pays de la Loire »

RESUME :

La problématique de cette recherche est d'étudier les processus de structuration de l'action collective dans un contexte fortement dominé par des TPE et PME. Après avoir situé notre travail parmi les approches théoriques ayant abordé l'analyse de filière, mais aussi plus largement les processus de structuration d'espace d'action collective organisée, nous dressons une analyse comparative des réponses construites par des acteurs régionaux pour structurer et coordonner leurs actions dans l'univers du bio. Cette étude permet d'observer une variété de réponses ; elle nous amène à formuler des propositions nouvelles pour appréhender l'analyse de filière.

1. INTRODUCTION

Au début des années 90, l'univers du bio se composait de petites entreprises artisanales (on en comptait 450 en 1991) et de quelques grosses entreprises spécifiques telles que *Diététique et Santé*, *Bjorg* ou le groupe *Lima*. Les domaines d'activité originels les plus occupés étaient les fruits et légumes et les produits à base de céréales, dont le pain. Au cours de la dernière décennie, ces entreprises ont été rejointes par d'autres opérateurs attirés par le développement du marché : on distingue d'une part des moyennes entreprises plus ou moins spécialisées en Agriculture biologique et développant une gamme large, sur la base d'une flexibilité des techniques et de l'organisation (*Triballat, La Vie*), d'autre part quelques grands groupes pratiquant le complément de gamme sur des produits leaders (*Bigard, Selvi, SOCOPA* en viandes, *Lactalis* en lait, etc.)¹.

Aujourd'hui, l'univers du bio se caractérise donc par une plus large diversité d'acteurs² et de projets productifs (Bréchet 1994, 1996). Après la décennie 90, marquée par une croissance de l'offre et de la demande, les acteurs du monde bio se trouvent confrontés à de nouveaux questionnements, liés à une meilleure compréhension des termes de l'échange et des relations nouées entre l'amont et l'aval. Le développement d'un agrobusiness et du négoce des produits biologiques suscite une forte inquiétude au sein des mouvements de l'Agriculture biologique, car il risque, selon eux, d'aboutir à une dérive par rapport à leurs objectifs initiaux³.

Placés en situation d'avoir à coordonner leurs projets productifs et leurs actions conjointes de travail, ces acteurs affrontent des incertitudes majeures, notamment liées à l'ouverture de leur champ d'action à de nouvelles organisations de la filière agroalimentaire conventionnelle. Initialement ces acteurs pionniers, animés de logiques d'action différentes (Amblard et alii 1996) et promoteurs de techniques de production en rupture avec le mode conventionnel ont certes peu perturbé le système agroalimentaire, avec lequel ils entretenaient peu de relations. Avec l'inscription du bio parmi les signes officiels de qualité, ces acteurs bio sont sortis d'une

¹ Ce double mouvement a permis aux domaines classiques (épicerie) d'avancer, et à des domaines nouveaux (viandes, produits laitiers et produits transformés) de se développer en répondant aux besoins des grandes surfaces. On arrive ainsi en 2001 à environ 5200 entreprises de transformation (dont 3220 boulangeries et pâtisseries et 123 boucheries et charcuteries). Le reste (1900 entreprises) est en transformation pure, 67 % en transformation à base de productions végétales et 33 % à base de productions animales.

² Producteurs, organisation de producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs.

³ Ces objectifs s'appuient notamment sur le refus du modèle agricole dominant et de ses conséquences : la dégradation du goût des produits, la présence de résidus de pesticides et de nitrates dans l'alimentation, les atteintes au bien être animal, la pollution des terres, des cours d'eaux et des nappes phréatiques, la dégradation des paysages, et par conséquent une inquiétude sur la biodiversité et le réchauffement de la planète.

certaine marginalité et participent désormais à la dynamique des échanges agroalimentaires. De nouvelles questions surgissent quant aux modalités d'organisation et de structuration de leurs projets individuels et collectifs avec des organisations conventionnelles et des régulations différentes.

Pour aborder cette question, nous avons privilégié une posture théorique multipolaire, dans la perspective d'un rapprochement entre la sociologie compréhensive, l'économie industrielle, les sciences de gestion et le courant conventionnaliste. En effet, cet univers, dominé par des petites et moyennes organisations, (exploitations agricoles, TPE ou PMI), sur la base d'un mode de production bien distinct dans ses principes du mode conventionnel, se prêtait mal à une analyse de filière fondée sur les postulats néoclassiques de l'économie industrielle. Ce choix nous a permis d'enrichir notre cadre d'analyse des mécanismes d'organisation et d'interaction entre les acteurs.

Cette recherche, qui s'appuie sur les résultats du programme ARPENT⁴, présente un double enjeu théorique et pratique :

- sur le plan **théorique**, de nombreux travaux ont porté sur les flux reliant les différents niveaux des filières, mais plus rares sont les travaux ayant pris conjointement comme objet d'analyse les agents (acteurs) et leurs espaces d'action. De plus, avec le mouvement de quasi-intégration de la production agricole par son aval (Rastoin 1998), ces recherches se trouvent confrontée à des limites face à des marchés de plus en plus segmentés (acheteurs) et de plus en plus globalisés (vendeurs). Aujourd'hui, l'analyse de filière bio s'inscrit dans la problématique plus vaste de l'action collective et des rapports entre acteurs, soucieux de se doter d'un espace d'action concret pour valoriser leur production et ceci dans un contexte marqué par des jeux d'acteurs mais aussi par l'existence d'interdépendances plurielles⁵ et de formes d'organisation en réseau⁶ (Desreumaux 1996, Fréry 1998).

- Paradoxalement, sur le plan **pratique**, la filière, dans son acception originelle, constitue toujours un instrument de politique industrielle, comme en témoignent les nombreuses mesures prises par les acteurs politiques (sur le plan européen, national et régional) dans le domaine du bio. Depuis les années 80, les pouvoirs publics français se sont explicitement appuyés sur cette notion de filière pour définir des plans de soutien et des interventions structurantes pour l'univers du bio (comme en témoigne par exemple le plan Riquois, – Plan Pluriannuel de Développement de l'Agriculture Biologique). Ce PPDAB a suscité des études et diagnostics de filières (nationaux et régionaux), ainsi que des campagnes de promotion (comme la campagne ONILAIT en 2003). Malgré ces actions, le bilan dressé en 2003 (Rapport Saddier) est très mitigé. Face à cette difficile structuration de leur espace d'action, les acteurs impliqués dans cet univers Bio- producteurs, transformateurs, distributeurs - mais aussi organisations professionnelles et collectivités régionales s'interrogent sur la nature des problèmes actuels mais aussi sur les enjeux futurs.

⁴ Cette communication s'appuie sur le projet de recherche réalisé dans le cadre du programme ARPENT sur la période 2000 – 2003 ; ce programme est piloté par l'INRA DADP (sous la responsabilité de B. Sylvander) et cofinancé par l'INRA, le Conseil Régional des Pays de la Loire et le Ministère de la Recherche. Il implique plusieurs institutions : l'INRA-UREQUA, la Chambre Régionale d'Agriculture, l'IAE de Nantes, l'ENITIAA et l'ESA d'Angers. Plusieurs résultats ici exposés seront à imputer aux différentes équipes concernées. Les travaux concernent l'évolution de la législation, de la production, des filières fruits et légumes, viande bovine, volailles et céréales, de la transformation de la distribution et de la consommation.

⁵ Ces interdépendances ne peuvent se réduire à de simples transactions marchandes, elles s'appuient sur des relations durables, récurrentes non soumises au jeu de la concurrence comme sur un marché classique (Bidault 1988).

⁶ Réseau horizontal et réseau vertical d'entreprises.

Dans une première partie, nous discuterons de la légitimité de l'emploi de l'expression « Filière bio » puis nous situerons notre recherche parmi les approches théoriques ayant abordé l'analyse de filière, mais aussi plus largement les processus de structuration d'espace d'action collective organisée. Puis, dans une deuxième partie, nous présenterons notre méthodologie et démarche de recherche. Dans une troisième partie, notre étude empirique, à portée descriptive et exploratoire, dressera une analyse comparative des réponses construites par les acteurs pour structurer et coordonner leurs actions. Ce travail permet d'observer une variété de réponses, depuis la recherche d'alliances jusqu'à la mise en place de solutions plus opportunistes. Les processus de structuration s'articulent sur un continuum, entre d'une part un modèle long, où l'agriculture bio semble intégrée et « accaparée » par l'aval, d'autre part un modèle court où l'univers bio se co-construit par ses acteurs. Ces constats nous amènent à formuler des propositions nouvelles pour appréhender l'analyse de filière.

2. REPERAGE CONTEXTUEL ET THEORIQUE

2.1. Est-il légitime de parler de Filière bio ?

Si l'univers du bio⁷ a longtemps pâti de l'absence de données macro-économiques, de statistiques nationales⁸ mais aussi régionales, plusieurs arguments semblent plaider en faveur de l'emploi de l'expression générique « Filière Bio ».

- D'un côté, on peut évoquer la vision que les acteurs concernés (agriculteurs, transformateurs, distributeurs spécialisés) et les pouvoirs publics (européens, nationaux, régionaux) ont d'un système bio, entendu comme un ensemble partiellement structuré (notamment par l'usage d'un logo (AB en France), en référence à une réglementation, des usages, des valeurs et une histoire... et dont le développement peut être déterminé par des politiques publiques globales visant à renforcer la cohérence de l'ensemble. La filière bio définit non seulement un espace de production, mais aussi une convergence autour d'un projet : en effet, la naissance de cette filière bio est consécutive au refus de différents acteurs de s'inscrire dans l'espace agricole conventionnel. De plus, l'existence de cahiers des charges et du logo AB crée un lien technique entre différentes unités productives participant à l'élaboration d'un produit bio, lien qui se trouve aussi médiatisé par des transactions d'achat et de vente entre différents stades de transformation/commercialisation.

- D'un autre côté, l'entrée dans cet univers du bio de nouvelles organisations (non spécialisées) de la filière agroalimentaire constitue également un argument majeur. Avec ces acteurs, porteurs de projets différents, se sont établies de nouvelles interactions et interdépendances notamment entre producteurs, transformateurs et distributeurs. Alors que la filière biologique était exclusivement composée de petites entreprises spécialisées jusqu'en 1990, le développement du marché (antérieur à la crise de l'ESB de 1996, qui a été un accélérateur), a attiré des entreprises agroalimentaires et des groupes de la distribution alimentaire⁹, soucieux de répondre aux attentes des consommateurs et de diversifier leurs gammes. Pour les acteurs de la distribution, la diversification vers la bio n'était à cet égard qu'un volet d'une stratégie plus vaste. Ainsi, Carrefour a créé ses filières qualité Carrefour en 1995, au sein desquelles « Carrefour Bio » tient une place importante, mais pas exclusive. Monoprix, qui a initié une stratégie d'innovation de longue date, replace « Monoprix bio »,

⁷ En référence aux produits issus de l'agriculture biologique : mode de production réglementée.

⁸ En 1997, la création d'un observatoire national de l'agriculture biologique a permis de la doter des premiers repères statistiques sur la progression des surfaces, le nombre d'exploitation et de transformateurs, en agriculture biologique ou en conversion.

⁹ Les GMS représentent environ 60 % des achats en valeur et 80 % des actes d'achat.

dans une stratégie plus large (« Monoprix Gourmet », commerce équitable, etc.). Auchan place la viande bio dans une stratégie générale du Rayon viande¹⁰.

2.2. Analyse de filière : de multiples questionnements

Dans un souci de mieux appréhender les évolutions des systèmes productifs, les sciences économiques et de gestion ont cherché à définir de nouveaux concepts opératoires et à compléter leurs instruments d'analyse dans un univers où les logiques économiques et technologiques se modifient régulièrement (Morvan 1985). Le développement de la notion de filière s'est précisément inscrit dans cette ambition de mieux décrypter le sens des nouvelles réalités économiques et la nature des rapports de force instaurés entre acteurs.

Au cours des années 70-80, de nombreux travaux de recherche¹¹ (ADEFI 1978¹², 1985, Toledano 1979, Marchesnay 1979, De Bandt 1982, Morvan 1982, Lambert 1984) se sont développés sur la filière, dans la perspective du courant de l'économie industrielle ; à l'origine, cet instrument a semblé adapté à la description d'ensemble productif assez cohérent, comme la filière agroalimentaire ; en effet, il s'opposait à une vision du système productif conçu comme une juxtaposition de firmes isolées et dont le développement est principalement axé sur des stratégies de créneaux. En tant qu'un ensemble articulé d'activités économiques intégrées, intégration consécutive à des articulations en terme de marchés, de technologies et de capitaux (Toledano 1979¹³), cette définition dominée par le terme « articulation » suggère d'une part que les cheminements ne sont pas nécessairement linéaires, d'autre part que la multiplicité des logiques d'articulation renvoie à la combinaison de ces logiques.

Aujourd'hui, cette notion, jugée trop englobante, semble délaissée par les chercheurs en gestion, on lui reproche d'être floue et sans véritable statut théorique bien défini. Si sa faiblesse tient d'une part à son utilisation simultanée au niveau macro et mésoéconomique, on peut aussi souligner qu'elle permet de dépasser simultanément ces deux niveaux en ouvrant la voie à une analyse de système et donc des interactions entre les acteurs de ces deux « espaces ».

Parmi les différentes acceptions proposées, la notion de filière se définit le plus souvent comme un enchaînement d'activités qui aboutissent à la mise à disposition d'un produit industriel ou de consommation finale (Garrouste 1982, Morvan 1985)¹⁴. La filière apparaît comme un sous-système du système productif national avec ses règles propres, ses contraintes, ses réseaux et ses logiques endogènes, que l'on cherche à appréhender d'un point de vue statique, comme une suite d'enchaînements autour d'interdépendances technologiques et fonctionnelles. Cette approche laisse entendre l'absence de porosité entre univers d'activité et l'existence de frontières identifiables a priori.

On peut aussi percevoir la filière d'un point de vue dynamique, comme un processus où les modalités d'entraînement peuvent se modifier, du fait de jeu d'effets de dépendance induits par les dominations d'agents situés à l'intérieur ou par des pressions venues de l'extérieur.

¹⁰ Cf la filière Viande, notamment, où Auchan pèse pour 50% dans la filière Viande Bio – la région Pays de la Loire première région en viande bovine

¹¹ Morvan (1985) nous rappelle notamment qu'historiquement l'apparition de la notion de filière peut s'expliquer tout à la fois par des préoccupations de type théorique, à la suite des essais de révision de la théorie de l'équilibre économique général, conduisant de plus en plus à raisonner en termes de systèmes et de structures (Perroux), mais aussi par des besoins de forger des instruments adaptés à la description d'ensembles productifs assez cohérents.

¹² Ce colloque ADEFI organisé sur les filières en 1978 a donné un véritable coup d'envoi des analyses développées autour de ce thème.

¹³ TOLEDANO J. (1979), « Recension sur les filières. », *Revue d'Economie Industrielle* n° 6.

¹⁴ En principe la filière va de l'extraction de la matière première jusqu'à la distribution aux consommateurs.

Ainsi, comme le montre Perez (1983), la filière constitue un ensemble structuré d'organisations – les firmes – et d'institutions – les marchés -, l'étude de son fonctionnement impliquerait donc la référence aux stratégies des acteurs. Morvan (1985) souligne d'ailleurs qu'une analyse complète de filière ne peut se concevoir qu'en termes de jeux des agents économiques, possédant des plages de liberté à l'intérieur desquelles leurs choix s'opèrent. Dans cette perspective, l'analyse de filière ouvre la voie à une approche différente visant à mettre en évidence l'influence des acteurs et la dynamique des rapports sociaux. Plusieurs courants relevant de disciplines différentes des sciences sociales se sont intéressés à cette question, en y apportant chacune des développements propres : dans les années 80, les néoinstitutionnalistes ont proposé une lecture des différentes formes transactionnelles (Williamson 1985), considérant que les entreprises constituaient des dispositifs institutionnels permettant de régulariser les transactions individuelles, sans toutefois nous éclairer sur les processus d'interaction conduisant à l'émergence des règles et sur les modalités d'interprétation par les acteurs. Le courant de la sociologie économique (Granovetter 1985) s'est davantage penché sur l'encastrement de ces processus de structuration, en enchâssant les relations économiques dans des institutions appréhendées comme des constructions historiques, culturelles ou sociales. Ces recherches permettent de descendre au niveau des relations particulières entre personnes pour mieux appréhender la construction d'un sens commun (Berger & Luckmann 1986). La question relative au repérage de ces processus peut aussi trouver des réponses dans le champ de la coordination dans les travaux sur la coopération interentreprise, notamment à travers les notions de contrat (Brousseau 1993, 1996), de confiance (Karpik 1996), de dispositifs d'incitations-sanctions (Baudry 1995), d'appuis conventionnels (Eymard-Duvernay 1989, Pernin 1993). Mais, ces recherches apparaissent souvent exclusives les unes des autres ; l'analyse effective des processus n'éclaire pas suffisamment les processus politiques, les rapports de force qui s'ajustent par des négociations et produisent un ordre local – construction sociale provisoire et contingente-.

Selon le point de vue adopté, la question de la structuration de l'action collective est donc sujet à interprétations distinctes, néanmoins ces apports restent complémentaires et nous permettent de justifier l'approche adoptée : ainsi, nous avons choisi d'aborder la filière comme un contexte d'action parmi d'autres, posant les mêmes questions à l'analyse, dès lors qu'il s'agit de comprendre les formes d'action collective (Friedberg 1993)¹⁵. L'analyse de filière porterait sur les processus d'organisation par lesquels sont stabilisés et coordonnés les comportements et les interactions stratégiques des acteurs, dont l'interdépendance rend la coopération indispensable. C'est cette vision que nous avons privilégiée au niveau méthodologique, car elle permet de dépasser le débat autour de la primauté des structures ou des acteurs ; en outre elle offre une lecture intégrative associant l'analyse de la dynamique de la technique, à celle des rapports sociaux et des relations marchandes.

2.3. Identification des acteurs et repérage des processus

Toutefois, une telle posture soulève deux problèmes méthodologiques majeurs, d'une part l'identification des acteurs, d'autre part le repérage des processus. La littérature sur la filière nous apporte peu de réponses véritablement satisfaisantes, car elle est davantage tournée vers la description des filières que vers l'analyse dynamique des processus de structuration.

- La question de la détermination des acteurs (quant au choix du périmètre temporel et du périmètre d'activité) est délicate, comme le révèle l'entrée importante de nouveaux acteurs

¹⁵ Le recours à l'analyse stratégique des organisations (Friedberg 1993) permet précisément de dépasser le clivage qui marque profondément les sciences de l'action (économie, sociologie...) entre d'une part l'étude des organisations et d'autre part l'analyse de l'action collective.

dans le bio depuis les années 90 : quels acteurs convient-il de rattacher ou d'exclure du champ de l'étude ? Cette question nous renvoie aux difficultés de circonscrire un système d'action concret. Au cours des années 80, l'analyse des secteurs industriels (Porter 1982) a été privilégié sur la base du critère de substitutalité des prestations ; pourtant, le modèle d'analyse de filière ne constitue pas une généralisation des relations avec les fournisseurs et les clients par le modèle de Porter¹⁶, car ce dernier ne s'intéresse pas à la façon dont les menaces et opportunités se transmettent entre industries, c'est précisément sur cette question, que l'analyse en termes de filière est d'un apport considérable, car elle ne se limite pas aux premiers niveaux de fournisseurs ou de clients. Elle nous invite à reconstruire la succession des industries de la filière, pour mieux prendre en compte la diversité des acteurs impliqués et comprendre comment la dynamique est affectée par les changements et stratégies développés en amont ou en aval (Bidault 1988, 1982). Dans le bio, le secteur en tant qu'unité d'analyse est contestable, car le tissu économique se caractérise par des réseaux interorganisationnels (Sylvander 1997), dans un jeu d'interactions et d'interdépendances variées. Par ailleurs, depuis trente ans, l'espace concret d'action des acteurs du bio connaît d'importants bouleversements, qui participe d'une structuration progressive ; ainsi la redéfinition des règles et pratiques de certification constituent autant de nouveaux repères, servant d'appui au traitement des conflits d'interprétation et de révision des cadres d'action (Livet & Thévenot 1994). A côté des organisations économiques dites « bio », il convient aussi de s'interroger sur la nature des autres acteurs à prendre en compte, comme les structures et organisations professionnelles, les syndicats qui semblent jouer un rôle important. Face à de tels questionnements la voie d'une analyse en terme de système, d'acteurs et de règles du jeu semble donc légitime (Crozier & Friedberg 1977, Friedberg 1993)¹⁷, pour essayer de saisir dans sa dynamique les processus de structuration et de restructuration des contextes d'action dans lesquels les acteurs se déploient.

- Le repérage des processus à analyser suppose d'une part d'identifier des mécanismes, des objets et dispositifs sociaux (Orléan 1994, Granovetter 1985, Salais & Storper 1993) sur lesquels ils reposent, d'autre part de mettre en évidence leurs effets, c'est-à-dire la structuration nouvelle qu'ils introduisent dans un contexte d'action donné (et qui constitue autant de contraintes pour les acteurs concernés). La filière constitue non seulement un lieu d'interdépendance sur le plan économique et technique, mais aussi sur le plan politique. Dès lors, toute filière peut alors se repérer par la présence de trois éléments constitutifs : un espace de technologies, un espace de relations et un espace de stratégies (Morvan 1985). L'analyse des processus suppose l'articulation de ces trois points de vue, en s'appuyant sur des outils conceptuels forgés dans des disciplines différentes (économie industrielle, école socio-technique¹⁸, courant conventionnaliste et sociologie des organisations).

¹⁶ Le modèle de Porter analyse l'effet du pouvoir de négociation des partenaires de l'industrie sur la situation concurrentielle de celle-ci.

¹⁷ « Toute hypothèse sur les caractéristiques du *système* ou sur les structurations englobantes ne peut donc s'appuyer que sur la démonstration de leurs effets dans les comportements empiriques des acteurs » (Friedberg 1993). Alors seulement, le système, c'est-à-dire la structuration du contexte d'action, devient concret et ses effets analysables empiriquement. C'est parce qu'ils sont co-constitutifs qu'il faut absolument saisir les acteurs et le système. C'est pour cette raison qu'il faut donner la priorité non pas à l'étude des structures ou des acteurs mais à celle de l'action et des processus d'organisation des contextes d'action empiriques...

¹⁸ « Il s'agit ici de prendre en compte les rôles des objets techniques comme repères collectifs de l'action ». Callon (1991).

3. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Dans le cadre du programme ARPENT, il s'agissait de se doter d'une méthode de confrontation au terrain, à visée empirique et interventionniste : en effet, les acteurs impliqués dans le comité de pilotage souhaitaient effectivement mieux comprendre comment les entreprises se coordonnent pour en tirer des conséquences et les intégrer dans leurs pratiques en les modifiant. C'est par donc l'observation de l'action des acteurs, de leurs comportements empiriques, que nous avons cherché à produire une connaissance concrète de la réalité observée et du contexte d'action analysé.

3.1. Démarche

Conscients d'une part de la faiblesse théorique de ce concept de filière en tant que découpage biaisé de la réalité (Morvan 1985)¹⁹, d'autre part des limites que rencontre toute analyse classique de filière, nous avons abordé l'univers bio, en tant qu'espace concret d'action, basée sur un partage des tâches et reposant sur des liens de coopération et de dépendance (notamment en matière de technique, de formation de prix, de gestion ou d'animation d'organisations conjointes).

Le tissu des entreprises et organisations actives dans l'AB au niveau régional étant essentiellement composé de petites exploitations et de PMI-PME, voire de très petites entreprises, les entreprises n'ont pas tous le même poids, les mêmes possibilités d'agir dans l'échange ; elles ne développent donc pas toutes les mêmes comportements et stratégies. Une telle recherche imposait donc d'une part d'individualiser les acteurs successifs, de comprendre leurs projets productifs, d'autre part de repérer les univers de coopération possible et d'intercompréhension. Cet acteur, individuel ou collectif, assurément stratégique (Crozier & Friedberg 1977), doté d'une histoire, d'une identité²⁰ nourrit des stratégies et des projets (Bréchet 1994) ; projets qui se concrétisent par des construits d'action collective, qui organisent des modes d'articulation et d'intégration des comportements divergents et contradictoires, notamment par la production de règles internes au projet productif et de règles externes (Reynaud 1989). L'analyse des parcours professionnels et des expériences antérieures a permis de comprendre les apprentissages réalisés et les schèmes d'appréhension des objets et dispositifs techniques mais aussi des interactions.

A partir d'une démarche inductive et pour chaque domaine d'activité retenu (Céréales, Viande bovine, Fruits & Légumes, Volailles), nous avons réalisé une analyse clinique de la réalité des relations, qui se sont noués entre les acteurs concernés (et ceci sur une période de trois années).

Cette priorité à la découverte du terrain et de sa structuration toujours spécifique et contingente a permis de proposer une lecture descriptive et interprétative, puis de construire un cadre d'analyse susceptible de favoriser un regard comparatif²¹ sur les quatre domaines retenus dans le cadre du Projet ARPENT. Sans ignorer qu'il existe d'autres mécanismes, nous avons construit cette comparaison en retenant les catégories d'analyse suivantes au sein de trois espaces d'action²² : l'espace de technologies, l'espace de relations et l'espace de stratégies.

¹⁹ En effet, ce concept est utilisé simultanément au niveau micro, méso et macroéconomique.

²⁰ Il ne s'agit pas de privilégier une lecture d'un acteur prédéterminé par des dimensions sociales et historiques.

²¹ « l'approfondissement de la compréhension de ces modèles locaux et surtout leur comparaison systématique peuvent permettre d'élever le niveau de généralité de ces modèles » (Crozier 1993).

²² Il s'agit donc plus ici de se doter d'une méthode et d'outils opératoires pour l'analyse de la stratégie des petites organisations que d'un modèle d'analyse prescriptif.

Tableau 1 : catégories et variables d'analyse

| Espace de technologies | Espaces de relations | Espaces de stratégies |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - contexte technique antérieur -Objets techniques (cahiers des charges) -Acteurs présents -Enchaînements techniques -Etat des connaissances -Modalités d'organisation (système de production bio) -Dispositifs sociaux (structures interprofessionnelles, réseaux de techniciens et d'animateurs, groupements d'acteurs...) | <ul style="list-style-type: none"> -contexte historique -réseaux présents et actifs -relations techniques, commerciales et financières -contraintes affectant les échanges et relations -impacts des mesures sur les relations -impact de l'entrée de nouveaux acteurs sur les relations -acteurs « moteurs » dans les relations (GMS, coopératives...) | <ul style="list-style-type: none"> -contexte institutionnel -logiques d'action et comportements des pionniers de la bio (avant 80 et depuis 80) -stratégies des nouveaux acteurs (privés, publics...) -accords et compromis établis -impact des mesures sur les comportements et stratégies. |

3.2. Recueil de données et échantillon de travail

Les résultats présentés exploitent les données collectées auprès des acteurs régionaux. Pour tous les volets de cette enquête, nous avons privilégié des entretiens semi-directifs, qui ont fait l'objet d'une analyse qualitative de contenu. Ces entretiens se sont déroulés sur une période d'environ trois ans. En effet, les premières investigations auprès des producteurs et des transformateurs biologiques se sont déroulées au printemps 2001, dans un contexte de forte croissance du marché et de développement des conversions des agriculteurs et d'engagement des transformateurs. Les entretiens auprès des autres acteurs de la filière (organisations de producteurs et transformateurs) se sont échelonnés du printemps 2001 à l'automne 2003. Les évolutions marquantes des deux dernières années nous ont conduits à réactualiser nos données, pour la finalisation de cette étude, et ceci auprès des différents maillons de la filière.

4. RESULTATS ET DISCUSSION

L'analyse spécifique de chaque domaine d'activité (légumes, viande, céréales, volailles) montre que les processus de structuration de ces espaces d'action collective recouvre des réalités plurielles, comme le révèle la diversité des interactions et dynamiques repérées en Région Pays de la Loire.

4.1 A propos de l'espace d'action agroalimentaire

La région Pays de la Loire est une des régions leader de l'agriculture biologique française mais aussi de la production agroalimentaire nationale. Les activités des industries agroalimentaires des Pays de la Loire sont globalement très diversifiées ; toutefois, deux activités alimentaires industrielles dominent, totalisant à elles seules les $\frac{3}{4}$ des effectifs employés et 70% du chiffre d'affaires : il s'agit de l'industrie des viandes (plus de la moitié des emplois) et celle du lait ($\frac{1}{5}$ des emplois). Dans les domaines de la viande et du travail du grain, de grands groupes industriels et notamment coopératifs sont très représentés, avec des acteurs comme TERRENA, CAVAC, SODIAAL. Des PME agroalimentaires sont par ailleurs très dynamiques (notamment dans le Sud-Est du Maine et Loire et en Vendée). La région des Pays de la Loire représente donc avant tout une région de production agroalimentaire conventionnelle de type industriel cherchant à se différencier à travers des marques nationales. Il est donc apparu souhaitable de prendre en compte cette dynamique de l'espace d'action « conventionnel » pour mieux cerner l'intérêt des acteurs pour le bio et leur possible conversion ou engagement dans cette activité.

L'univers biologique régional se caractérise par une importante diversité de types et de profils d'acteurs. Les analyses réalisées dans chaque domaine (céréales, fruits & légumes, viande, volailles) ont mis en évidence une importante diversité de systèmes de production, en marge d'une agriculture productiviste puissante, des exploitations agricoles en vente et/ou transformation directe, mais aussi un tissu très atomisé de TPE et PME agroalimentaires positionnées sur des métiers très spécifiques. La réalité observée n'est donc pas celle d'organisations homogènes et standards, aux frontières parfaitement définies ou d'entités immédiatement repérables : ainsi des TPE agroalimentaires très spécialisés Bio y côtoient de grosses entreprises en diversification de gamme, des relations et des maillages existent entre certaines entreprises et des circuits de distribution spécialisés (comme le réseau Biocoop) ou avec les GSA (grandes surfaces alimentaires). De par cette hétérogénéité, chaque acteur s'appuie sur des univers de grandeur différents (Boltanski & Thevenot 1987, Schieb-Bienfait & Sylvander 1994), pour justifier son action. Cette variété des spécifications possibles de justification (monde domestique ou civique chez les petits opérateurs *versus* monde industriel chez les GSA) entraînent une multiplicité d'équilibre possible et une grande variété de types d'interactions. Malgré son essor rapide et bien que la région soit une des premières de France, l'agriculture et la transformation biologique occupent une place encore minime dans l'univers agroalimentaire régional²³.

4.2. Espace de technologies : des modèles alternatifs et de nombreuses incertitudes

Dans cet espace de technologies, le développement des productions semble dépendre notamment de la combinaison de trois facteurs : l'un, agronomique (les conditions pédo-climatiques), le système de production, le degré de maîtrise technique. Aussi, plusieurs objets de tensions ont été repérés : l'existence d'une concurrence avec d'autres modèles de production, l'incertitude relative aux systèmes techniques bio, les spécificités des cahiers des charges français et enfin la question des obligations (moyens/ résultats). Toutefois, ces tensions ne s'expriment pas de la même manière selon l'activité étudiée et les modalités de gestion de ces désaccords varient.

4.2.1. L'existence d'une concurrence avec d'autres modèles et signes de qualité

Une part importante des activités industrielles repose sur une offre sous signes de qualité (90 labels, 26 AOC et de nombreuses IGP et CCP). Cette production régionale différenciée par l'origine représente une part importante de l'offre nationale du secteur des viandes, avec par exemple près de 40 % pour l'aviculture. Cette situation favorise certaines perturbations auprès des acteurs de la viande et de la volaille, qui peuvent hésiter dans les orientations de leurs projets productifs.

Parallèlement au modèle technique bio, les acteurs régionaux peuvent ainsi choisir d'autres modèles alternatifs (basée sur la qualité) (Label rouge, AOC, produits fermiers) en s'appuyant aussi sur les politiques volontaristes²⁴ de l'Etat. Le mouvement biologique s'inscrit donc dans ce tournant de la qualité, mais il ne peut prétendre en avoir l'exclusivité. Cette situation favorise une certaine concurrence entre signes de qualité ; elle génère également de l'incertitude auprès d'acteurs soucieux de valoriser au mieux leur production et leurs produits

²³ En Pays de la Loire, l'agriculture représentait en 2002 une surface de près de 60 000 ha en production (soit 2,7 % de la SAU régionale), pour un peu plus de 1100 exploitations (soit environ 2 % des agriculteurs de la région)²³.

²⁴ Politiques des Signes Officiels de Qualité – SIQO qui peuvent être considérées comme une relégitimation des multiples orientations productives sur la qualité. On peut citer le développement et la légitimation des labels rouges (dont le décollage date de la période 1965-75), le recours aux Appellations d'Origine Contrôlées (période 1919-1935), et la certification de conformité (période 1988-90), les produits fermiers (période 1985-95).

et qui peuvent hésiter sur le choix du modèle. Ces inquiétudes sont particulièrement perceptibles dans les domaines de la viande et de la volaille où ces autres signes de qualités sont bien valorisés par les distributeurs et identifiés par les consommateurs. Dans le domaine des fruits / légumes et des céréales, cette préoccupation est moins manifeste chez les acteurs, car ces autres repères de qualité sont peu développés.

4.2.2. Une diversité des systèmes de production

Parallèlement, la question des systèmes de production en bio est aussi objet de controverses d'autant plus qu'il existe une forte hétérogénéité des métiers ; on trouve à la fois des agriculteurs spécialisés, des polyculteurs, des éleveurs, des polyculteurs-éleveurs, des maraîchers, des arboriculteurs.... Cette hétérogénéité engendre une forte diversité des références techniques, qui peuvent évoluer différemment selon le type de production et d'exploitation. Ainsi, dans certaines activités comme les fruits et légumes, la volaille, la complexité de la production conduit à la spécialisation alors qu'un système d'agriculture biologique de référence²⁵ appelle la polyvalence (cultures-élevage). L'examen des conversions depuis dix ans montre que ce modèle n'est pas forcément dominant²⁶.

Ainsi, le modèle technique biologique pose encore de nombreuses questions ; le manque de références et de connaissances²⁷ pénalise la généralisation du modèle et présente des incidences sur l'engagement ou le maintien des producteurs. Ainsi, par manque de références technico-économiques, par défaut d'accompagnement et peut être aussi par appréhension des risques, les producteurs préfèrent souvent ne pas évoluer trop vite. Lorsqu'ils ont une activité en grandes cultures (céréales) ou en maraîchage (légumes), ils ont parfois de la peine à introduire de l'élevage (notamment parce que cela n'est pas leur métier d'origine) et inversement. Cette diversité des systèmes de production entretient une relative hétérogénéité des pratiques tant sur le plan technique que commercial ; en outre, elle génère beaucoup d'incertitude sur l'évaluation des conversions et des maintiens, et par voie de conséquence sur l'établissement de prévisions sur l'évolution de l'offre.

4.2.3. Les cahiers de charges et spécificités françaises

Dans le modèle préexistant à la certification bio (introduite en 1993), chaque réseau d'acteurs²⁸ biologiques disposait d'un cahier des charges privé définissant la pratique de ses membres. Le contrôle n'était quasiment pas instrumenté en raison d'une conception « inspirée domestique » de la qualité (Sylvander 1997). Depuis 1993, l'établissement d'une référence commune européenne (à travers un cahier des charges Bio) et sa généralisation (identifié par un logo français puis par un logo européen) a simplifié les échanges et inciter les entreprises de l'aval à se désintéresser des mentions privées pour se baser sur ces nouvelles spécifications. Toutefois, autour de ces règles générales, des marges de manœuvre existent et génèrent des enjeux stratégiques ; après de nombreux débats et négociations au sein des comités de certification et des réseaux biologiques, les acteurs bio français ont défini des spécifications en AB plus restrictives que le règlement européen. Dans certains domaines

²⁵ Le système polyculture – élevage constitue en général le système de référence (sur le plan européen), car il met en pratique la notion de système où tous les éléments sont en interaction positive (engrais, alimentation du bétail, travail humain, etc.).

²⁶ Cela est dû au fait que les conversions ne sont pas vraiment accompagnées : il y a peu de diagnostic (même si de nombreux CAB ont mis au point des outils souvent performants) et peu de préconisations sur les stratégies à suivre. De ce fait, de nombreux producteurs, sans pour autant être opportunistes, continuent d'appliquer leur système précédant la conversion, en l'adaptant à la bio (ad minima en supprimant les apports d'engrais et pesticides de synthèse).

²⁷ Comme le risque de prolifération des ravageurs, manque de maîtrise à grande échelle des populations de ravageurs, manque d'alternatives durables à des verrous techniques, etc...

²⁸ Comme par exemple Nature et Progrès, Demeter, Terre et Vie, France Nature

d'activité, ces cahiers des charges posent des contraintes²⁹ qui freinent le développement de la production (notamment pour les céréales et les volailles). Plus généralement, ces cahiers des charges français semblent également pénaliser les productions françaises au profit des autres produits européens (italiens, allemands par exemple), que les GSA tendent à privilégier. Ces spécificités des cahiers des charges cristallisent également des désaccords entre producteurs, transformateurs et distributeurs ; ils sont particulièrement remarqués dans les domaines des céréales, de la viande bovine et de la volaille. En effet, sur la base de ces spécificités, ces acteurs bio revendiquent une plus grande prise en compte de leurs caractéristiques pour produire et transformer, considérant que la qualité du produit bio est dépendante des actions de différents acteurs (depuis la production, jusqu'à sa commercialisation). Par ailleurs, il n'est pas toujours possible de fixer la qualité des produits bio préalablement à l'échange, car notamment cette qualité peut varier selon les conditions climatiques. Cette incertitude sur la qualité des biens rend problématique la réalisation d'interactions stables, elle réintroduit la coordination des échanges par l'acteur (Eymard-Duvernay 1994) et non par le seul marché³⁰. Il en résulte des désaccords et des négociations sur les modes communs d'évaluation des produits (et donc sur la fixation des prix) entre les différents acteurs impliqués dans l'échange. Ces problèmes sont d'autant plus difficiles à résoudre que la qualité d'un produit agroalimentaire bio est une question complexe et que de nombreuses incertitudes pèsent sur la capacité du modèle bio à évoluer vers un modèle scientifique et technique basé sur la gestion de la complexité du vivant et de l'écologie. Plus largement, ces débats se trouvent relayés par la délicate question de la nature des obligations.

4.2.4. Une obligation de résultats / moyens

Les références techniques spécifiques à la bio portent surtout sur les techniques de production en agriculture et élevage plus que sur les caractéristiques de produits à obtenir. En effet, l'Agriculture Biologique, définie par la loi en France (depuis 1981 et 1988) et en Europe (depuis 1991 et 1999), est considérée comme une obligation de moyens et non de résultats. Cette idée est parfaitement légitime. Cependant, de nombreux acteurs de l'aval (Sylvander, 2000) (transformateurs et distributeurs) souhaiteraient que la bio s'engage dans la maîtrise de ses résultats, dans la mesure où il est avéré que du point de vue du consommateur-citoyen, le surcroît de prix payé doit être une contre partie de la garantie que le produit bio lui apporte une qualité supérieure³¹. Les transformateurs confrontés à une forte concurrence des produits conventionnels (par exemple dans des secteurs comme la biscuiterie, la biscotterie, la fabrication de plats préparés...) relaient cette exigence, sous la pression des distributeurs (GSA). Cette question suscite de vifs débats, que l'émergence du concept d'Agriculture Raisonnée a renforcé. Perçue par beaucoup d'acteurs spécialisés bio comme un modèle poussé par les distributeurs, l'agriculture raisonnée favorise un climat de tensions et une perte de confiance mutuelle entre opérateurs amont et aval. De nombreux acteurs bio se sentent d'autant plus menacés que ces débats sur l'agriculture raisonnée ont conduit à la mise en place, en décembre 2003, d'une commission régionale regroupant les grands opérateurs

²⁹ Ainsi, sur un certain nombre de questions, le gouvernement français a adopté des dispositions plus restrictives ou parfois moins de dérogations que ses partenaires. C'est par exemple le cas du lien au sol et de l'alimentation des animaux (au minimum 40 % de l'aliment doit être produit sur la ferme), de la non attache des animaux en montagne, la non mixité animale, la collecte séparée du lait, le moindre pourcentage des produits conventionnels tolérés en bio, l'interdiction d'utiliser des acides aminés de synthèse en alimentation des monogastriques, le décompte de l'utilisation de perchoirs dans les surfaces de parcours des volailles, etc.

³⁰ « *C'est en effet dans la situation où la qualité des biens est incertaine ou sujette à négociation entre le vendeur et l'acheteur que les interactions entre acteurs « internes » des organisations et les acteurs externes doivent être prises en compte* » Eymard Duvernay (1994).

³¹ La question est celle de la nature de cette qualité supérieure, sachant que le CNA a admis en 2002 que l'inclusion d'un service rendu à la société faisait partie de la qualité du produit.

régionaux de l'agrofourniture, de l'agriculture et des IAA ; cette commission pourrait modifier le regard que les pouvoirs publics régionaux et locaux portent sur l'A.B., qui représenterait une forme d'agriculture soucieuse de préserver l'environnement, certes la plus expérimentée et la plus ambitieuse, mais demain peut-être très minoritaire.

4.3. Espace de stratégies : stratégie individuelle / stratégie collective

L'analyse diachronique des acteurs originels de la bio révèle plusieurs générations d'acteurs, animés de logiques d'action différentes. On repère un enchevêtrement de niveaux et de stratégies d'acteurs, qui évoluent au grès des circonstances et des nouvelles règles institutionnalisées (cahiers des charges et certification).

4.3.1. Des générations et des stratégies différentes

Chez les plus anciens, individus fortement investis et enthousiastes, leur action est irréductible au calcul ; elle est souvent l'expression et le produit d'une logique de l'engagement (« logique éthique ») qui traduit une position de résistance aux pratiques productivistes et à l'industrialisation, la légitimité de leur action constitue une préoccupation centrale. Certains pionniers militants en sont parfois venus à des excès doctrinaires tels qu'aucune condition n'était réunie pour assurer le développement de leurs idées et de leurs pratiques. Il permet d'éclairer certaines prises de position parfois radicales repérées dans le domaine des céréales, où certains acteurs ont le sentiment d'avoir du beaucoup lutter pour la cause et le devenir du bio. Avant les années 80, la plupart de ces acteurs bio appartenaient à des réseaux, qui ont participé à la construction d'une histoire commune et au sein desquels ils se dotaient de règles et de stratégies collectives, essentiellement au niveau des pratiques de production et plus rarement sur les aspects de transformation et de commercialisation. Ces réseaux (comme Nature & Progrès, Demeter, ANAAB...) ont contribué aussi à la construction d'une connaissance commune et de représentations partagées pour agir collectivement.

Aujourd'hui, les acteurs présentent une plus large diversité de profils, de métiers et de stratégies, ce qui intensifie les interrogations mutuelles sur l'action de l'autre. Les « anciens » de la bio ont souvent vu ces nouveaux entrants comme des acteurs opportunistes. En effet, depuis la fin des années 1980, la remise en cause du modèle unique de développement agricole et de la Politique Agricole Commune, les surproductions, les déséquilibres des fonds structurels européens, la pollution croissante de l'environnement, ont légitimé socialement ce modèle alternatif de l'agriculture biologique. Ce mouvement de légitimation a attiré des acteurs, plus ou moins innovateurs, souvent moins idéologues que leurs prédécesseurs (par exemple dans les domaines de la volaille et de la viande bovine), et qui ont su développer leurs activités en essayant de réaliser un compromis dynamique entre les principes et le réalisme scientifique, technique et économique. Cette diversification dans le bio a été aussi facilitée par une adhésion croissante des consommateurs, qui y voyaient pour certains une garantie de qualité, apte à sauvegarder leur santé et pour d'autres une contribution efficace aux problèmes d'environnement. Dans certaines domaines (fruits/légumes, pain), la commercialisation directe des produits a ainsi été privilégiée par les acteurs, pour mieux faire valoir cette valeur ajoutée des produits bio auprès des consommateurs.

4.3.2. Des comportements et logiques plurielles

Dans chaque domaine étudié, producteurs, transformateurs et distributeurs agissent selon des logiques hétérogènes et des motivations diverses. Cette diversité des comportements est structurée par les motifs de l'engagement de l'entrepreneur (logique militante / logique industrielle), par le mode d'engagement et la difficulté technique du métier (degré de spécialisation en bio), ainsi que par la dynamique de l'offre et de la demande et les soutiens

politiques et institutionnels. Ainsi, la forte demande en grandes cultures biologiques (céréales) en 2000 – 2001 et la sollicitation de producteurs par des coopératives ont favorisé la conversion de producteurs dont la logique économique primait sur les autres façons de voir la conversion. De même, un moindre degré de complexité technique (dans un contexte de crise ESB) a influencé la conversion de producteurs de viande bovine. La domination des filières avicoles par de grands opérateurs économiques conventionnels (Fermiers de Loué, Gastronomes...) a également influencé le profil de la population actuelle d'aviculteurs biologiques.

La stratégie des acteurs aval (GSA) a aussi entraîné des opérateurs non spécialisés à enrichir leur gamme de produits avec une offre des produits bio ; ces manœuvres stratégiques ont favorisé la présence d'acteurs non spécialisés, sur la base de communions d'intérêts (logique économique) mais aussi sur des processus techniques et des expériences communes (par exemple, la présence de PME transformatrices travaillant depuis plusieurs années sous marque MDD avec la GSA). Leur engagement est souvent perçu comme éphémère, car d'une part, il n'exige pas de changements importants dans les processus de production, d'autre part ces opérateurs ont l'alternative de commercialiser d'autres produits (bio et non bio, sous leur propre marque par exemple). Cette alternative n'est pas envisageable pour les transformateurs spécialisés bio, qui y ont consacré l'intégralité de leurs outils de production.

Depuis les années 90, l'engagement des acteurs apparaît plus fortement dominé par une logique industrielle (articulée sur des mobiles économiques et de production en volume). Dans ce contexte, certains acteurs, soucieux de préserver leur indépendance et la stabilité de leur univers transactionnel, privilégient les niches de marché en développant des circuits courts ou circuits semi-courts avec de petites entreprises locales (légumes & fruits, céréales). Ils cherchent à commercialiser sur des circuits alternatifs (direct, biocoop, marchés). Mais ils n'entendent pas s'engager dans une nouvelle catégorie de l'action collective que requiert le développement régional de la bio soit parce qu'ils n'en ont pas les capacités stratégiques soit parce qu'un tel projet soulève de nouvelles contraintes (volume & régularité des productions). Dans d'autres domaines d'activité (notamment viande, volaille), il existe une économie régionale de l'offre en productions biologiques, qui s'appuie sur la dynamique locale de développement (dans le conventionnel), pour envisager un projet plus collectif de filière avec le soutien des pouvoirs publics régionaux et des acteurs privés (coopératives).

4.3.3. Le rôle et l'influence des acteurs professionnels et des politiques de développement

A l'issue de plusieurs années de combat, les organisations professionnelles de l'Agriculture Biologique se sont beaucoup mobilisées pour obtenir une véritable politique publique de développement³². En 1997, une décision politique, soutenue par trois ministres de l'agriculture successifs (P. Vasseur, L. Le Pensec et J. Glavany), débouche sur la mise en place d'un plan de développement de l'Agriculture biologique (PPDAB), dont les propositions de mise en œuvre sont rendues publiques en juin 1998. Elles comportent notamment un accroissement des aides à la conversion et l'engagement de trois volets d'actions administratives : réglementation, contrôle, qualité (volet piloté par la DGAL), Territoire, filière, marché (pris en charge par la DPE) et Recherche, développement, formation (confié à la DGER)³³.

³² Ce long combat a pu finalement déboucher en utilisant un argument de poids : le déficit commercial croissant de la France vis-à-vis de ses partenaires européens, conséquence de l'incapacité de la production française à couvrir une demande intérieure croissante.

³³ Ces actions sont appuyées par trois chantiers pilotes interprofessionnels gérés en partenariat entre les trois organismes concernés : la veille réglementaire est animée par la FNAB, un plan stratégique de communication sur le logo « Agriculture biologique » est piloté par Bioconvergence et un observatoire national de l'Agriculture

Ce contexte politique devenu plus favorable s'est trouvé relayé dans les départements autour d'une volonté régionale forte d'organiser une croissance de l'offre coordonnée horizontalement et verticalement. Pour autant, cette impulsion s'est surtout concentrée au niveau de la production et a été portée par des dispositifs sociaux du milieu agricole (syndicats, chambres d'agriculture...). Certes, ces programmes et mesures nationales et/ou européennes relayées par les collectivités régionales constituent des leviers d'incitation pour soutenir le développement des stades amont de la filière (on pense ici notamment aux Contrats Territoriaux d'Exploitation, puis aux Contrats d'Agriculture Durable) ; mais ils apparaissent toutefois avoir peu d'effets d'entraînement sur les stades aval (transformation et commercialisation). La mise en œuvre de ces mesures nationales est aussi à relier aux expériences historiques locales des acteurs bio et aux orientations professionnelles départementales, plus ou moins en phase d'ailleurs avec les projets des Conseils Généraux.

Ainsi, on constate des différences départementales dans l'essor de la bio. Elles sont sans doute à relier à des histoires agricoles. Ainsi, la production biologique existe en Maine-et-Loire et en Loire-Atlantique dès les années 60, influencée notamment par l'action de Raoult Lemaire qui, avec Jean Bouchet, met en œuvre dans les années 60 une méthode d'agriculture alternative (dite « Lemaire-Bouchet »). Plus généralement, l'engagement des Chambres d'Agriculture départementale, la présence de réseaux de techniciens et d'animateurs de développement en agriculture biologique et de groupements d'agriculture biologique (GAB) jouent un rôle important et peuvent expliquer les décalages entre l'organisation collective d'un département à un autre, mais aussi éclairer la création d'une structure d'appui à la commercialisation des bovins à viande (EBIO).

4.4. L'espace de relations : les liens ... pas uniquement marchands...

Les espaces d'action étudiés ne sont pas caractérisables par des relations marchandes simples, où chaque transaction serait uniquement régie par les « lois du marché ». De par son histoire et la nature de leurs projets productifs, les acteurs bio ont cherché d'abord à développer des liens autres... voire à se placer en quelque sorte « hors du marché » (marché agricole et alimentaire), notamment par les positions militantes initiales, qui ont contribué à produire des règles et façonner les comportements. Selon les époques mais aussi selon l'activité des acteurs, le niveau de conscience de leur interdépendance est très variable. L'effacement progressif des réseaux originels de la bio a complexifié ces processus d'identification et de connaissance mutuelle. Aujourd'hui, les acteurs cernent d'autant plus difficilement les projets de leurs partenaires d'interaction quand ces derniers sont des acteurs non spécialisés bio, des grands groupes coopératifs ou encore des GSA. Ils rencontrent donc des problèmes pour anticiper les conduites, alors que leurs relations sont plus fortement dominées par des régulations marchandes.

4.4.1. Un effacement progressif des réseaux

Sur la période 1950 -80, la capacité d'action collective a reposé sur la négociation, la mise en œuvre de rapports de pouvoir, qui ont progressivement généré des noyaux organisationnels plus ou moins formalisés au sein de réseaux comme Nature et Progrès, Demeter... Dans les années 70, ces réseaux ont permis à la mise en place des différents cahiers des charges privés ; dans les années 80, ils ont participé à la reconnaissance officielle de ce modèle alternatif. Les acteurs du bio ont donc plus fonctionné par la constitution de réseau, en tissant des relations entre acteurs animés de stratégies proches (souvent situés à des stades identiques Production /

biologique est présidé et hébergé par l'APCA. Ce plan souligne enfin l'importance d'une coopération européenne poussée.

Transformation). Ces relations entre acteurs spécialisés sont historiquement plus ancrées et se sont d'abord établies sur la base d'une communion d'engagements éthiques, puis d'intérêts économiques.

Ce fonctionnement en réseau s'est d'autant plus systématisé que les acteurs bio cherchaient à défendre puis promouvoir un autre modèle agricole mais aussi de consommation. Le fonctionnement en réseaux s'imposait pour mieux valoriser la spécificité de produits bio marginalisés. Il s'agissait de travailler avec des acteurs partageant les mêmes valeurs, et contribuant à la réalisation du « produit bio » final. Il n'est pas rare d'y rencontrer des entreprises cherchant à se situer sur l'intégralité (ou la quasi totalité) des étapes (« du sol à l'assiette »), c'est le cas pour les domaines des légumes, ou de la viande, où les acteurs sont relativement libres de leur choix de commercialisation (de par la nature des produits proposés).

Depuis les années 90, la mise en place de la certification combinée à l'augmentation de la demande ont contribué à l'effacement progressif de ces réseaux et de leur influence (en effet, le plus souvent construits par et pour des acteurs spécialisés issus du monde de la production ces réseaux connaissent mal les régulations des secteurs de la transformation et de la grande distribution). Depuis quelques années, ces réseaux ne sont plus uniquement composés d'organisations spécialisées ; ils ont du s'ouvrir à l'adhésion de nouveaux acteurs, mais leur entrée soulève des problèmes de conflits de rationalité et d'intérêt, qui se perçoivent notamment aux différents niveaux de rencontre entre agriculteurs et transformateurs, et/ou distributeurs et acheteurs.

C'est précisément à ces niveaux de rencontre ou interfaces que semblent se gérer les conflits ; ils sont matérialisés de manière différente selon les domaines : la filière légumes s'appuie sur des organisations de producteurs conventionnels après l'abandon d'une structure dédiée bio, qui n'a pas pu se maintenir face à une prédominance de stratégie individuelle chez les acteurs ; la filière viande s'est dotée d'une structure associative spécifique Ebio (avec le soutien des acteurs professionnels et politiques) ; quant à la filière céréales, elle s'appuie sur les structures coopératives, qui jouent un rôle très moteur en s'engageant dans une stratégie de croissance externe (par le rachat de minoteries). Ces interfaces se structurent d'autant plus facilement que les acteurs sont interdépendants les uns des autres et qu'ils en ont conscience. L'existence de dispositifs sociaux tels que les interprofessions, les organisations de producteurs, les syndicats participe aussi à cette prise de conscience.

4.4.2. L'espace de relations commerciales

Depuis les années 90 (suite au PPDAB³⁴), les circuits de commercialisation des structures spécialisées ont été relayés par les GSA, qui ont décidé de diversifier leur offre bio en

³⁴ En effet le plan pluriannuel de développement de l'agriculture biologique (PPAB 1997 –2002) été mis en œuvre dans un esprit de partenariat entre l'Agriculture biologique et l'Agriculture conventionnelle, entre les administrations et les professionnels et entre l'amont et l'aval de la filière. Tous ces acteurs se retrouvent au sein d'une instance nationale de coordination : le COSE (Comité d'orientation, de suivi et d'évaluation du PPDAB), groupe informel qui doit devenir un GIP (Groupement d'intérêt public). Plaçant, selon les termes d'A. Riquois, l'Agriculture biologique "*au cœur de l'agriculture française*", en en faisant "*un prototype au service de l'agriculture conventionnelle*", ce PPDAB modifie complètement les rapports entre l'Agriculture biologique et l'agriculture conventionnelle. Il invite toute la profession agricole à s'investir dans le développement de l'agriculture. La démarche est intéressante par les questions qu'elle permet de poser à l'ensemble de l'agriculture. Si cette nouvelle configuration affirme de manière claire l'objectif, elle est perçue par certains professionnels de l'Agriculture biologique comme un risque de prise de contrôle de l'Agriculture biologique par l'agriculture conventionnelle. Ils redoutent en particulier que les décisions d'aide au développement soient freinées par la trop forte présence des organisations professionnelles établies.

s'engageant dans un référencement plus large des produits biologiques (produits frais et transformés). Les producteurs spécialisés disposent de deux circuits de commercialisation : le réseau des spécialisés et celui des non spécialisés. En général, les relations au sein de chacun de ces réseaux se structurent de façon différente, la confiance pour l'un, la contractualisation pour l'autre. A priori, le choix d'un réseau est exclusif au niveau des producteurs mais l'alternative de changement de réseau reste possible surtout si un intermédiaire globalise l'offre (Cf. le rôle de groupement de producteurs, de négociants voire des coopératives).

Un certain nombre de grandes entreprises (transformateurs et distributeurs) se diversifie en bio, mais il s'agit d'une diversification de gamme, fragile car elle est dépendante de la stratégie des entreprises, de la dynamique du marché et de la réglementation³⁵. Devant cet engagement jugé comme « opportuniste », de nombreux acteurs se méfient des relations commerciales établies avec les entreprises conventionnelles en diversification de gamme. En effet, ils redoutent une intégration dans des circuits qui leur feraient perdre une part de leur pouvoir sur leur marché. Cela est vrai par exemple en fruits et légumes ou en viandes bovines, c'est moins le cas des producteurs céréaliers car ils suivent les orientations de leur coopérative. Les producteurs bio ont donc tendance à privilégier les circuits courts par éthique et à développer une relation partenariale en circuits longs avec les entreprises spécialisées en bio.

Selon l'insertion des acteurs dans des circuits de commercialisation longs ou directs, deux systèmes de commercialisation peuvent donc être différenciés : par exemple, la population d'aviculteurs se répartit en deux catégories (vente directe ou travail à façon pour des entreprises volaillères industrielles) : dans les autres activités, les acteurs panachent leurs circuits de commercialisation, longs ou directs : c'est particulièrement vrai pour les fruits et légumes, dans une moindre mesure pour la viande bovine, et plus rarement pour les céréales, majoritairement vendues en circuits longs (avec le soutien des coopératives). Le choix de ces circuits différents établit un gradient significatif de l'autonomie économique, de l'insertion professionnelle des producteurs et de leur conception du métier de producteur biologique.

4.4.3. Le rôle des organisations de producteurs

Il convient aussi de distinguer les relations entre acteurs appartenant au même univers de métier (à savoir production ou transformation) et les relations entre différents métiers. L'existence de structures de rencontres entre acteurs est apparue jouer un rôle déterminant, en tant qu'espace d'action moteur pour la structuration des interactions. Dans certains domaines d'activité (céréales, viandes et volailles), on observe un maillage étroit d'acteurs (éleveurs / abatteurs, céréaliers / minotiers) dans certaines zones géographiques. Ceci permet de souligner le rôle des groupements de producteurs véritables intermédiaires coordonnant les liaisons entre la production et la transformation.

Tableau de synthèse : dimensions d'analyse

| ACTIVITES/ ESPACE | Fruits et légumes | Viande bovine | Céréales | Volailles |
|---------------------------------|--|--|--|--|
| Espace technologique | Technicité forte des producteurs agricoles Mais faible degré d'élaboration des produits | Peu de contraintes techniques mais lieu d'abattage spécifique et agréé | Process de transformation complexes Incertitudes techniques conditions pédo-géoclimatiques Evolution du cahier des charges (alimentation animale) | Incertitude positionnement / aux autres signes (label, AOC...) Inquiétude / cahier des charges (alimentation animale) |

³⁵ Citons le cas de Lactalis en lait bio, des fermiers de Loué en volailles, des coopératives des Pays de La Loire telles que la CAVAC ou CAVAl en céréales et en viandes bovines.

| | | | | |
|----------------------------|--|---|---|---|
| Objets de tension | Régularité et volume | systèmes techniques de production. Cahier des charges Prix et volume | systèmes techniques de production Obligation de moyens / obligation de résultats. Prix et volume | Soutien à la conversion : Aide au maintien ; Cahier des charges |
| Espace de relations | Peu de relations, filière courte Faible interdépendance | Antériorité des relations Amont / aval. Interdépendance moyenne (éleveur/abatteur) | Antériorité des relations Amont / aval. Engagement pionnier au niveau régional. Forte interdépendance | Antériorité des relations Eleveurs / fournisseurs d'aliments. Forte interdépendance |
| Dispositifs sociaux | Faible rôle de l'interprofession | Rôle d'interface des OP, syndicats | Structure inter professionnelle active | Syndicat professionnel et pouvoir public |
| Espace d'acteurs | Pas d'acteur dominant ; faible degré d'interdépendance | Incitation institutionnelle régionale ; rôle groupement de producteurs | Stratégies individualisées | Leader appartenant à un groupe coopératif , |
| Acteurs dominants | aucun | Dynamique collective (dans le conventionnel) ; Influence des GMS | Coopératives | Fortes liaisons techniques liées à l'intégration par l'aval ou le fournisseur d'aliments. |

5. CONCLUSION

L'analyse des processus organisationnels observés permet d'approfondir la compréhension des constructions élaborées par les acteurs (Friedberg 1993) ; elle légitime d'une part l'intérêt d'un analyse de filière entendue comme un espace d'action concret, d'autre part le recours à une lecture intégrative associant conjointement l'analyse des structures et des acteurs.

L'intérêt d'une analyse dynamique mobilisant plusieurs grilles de lecture

Sur le plan théorique, cette recherche a montré l'intérêt de procéder à une analyse diachronique et dynamique des processus de structuration du contexte d'action en s'appuyant sur des grilles de lecture pluridisciplinaires. A travers l'étude de la dimension organisationnelle de l'action sociale, on constate l'existence de réponses, chaque fois spécifiques que des acteurs du bio ont trouvées pour régler leur coopération conflictuelle et pour gérer leur interdépendance stratégique. Dans la mesure, où cet univers biologique se caractérise par la cohabitation de formes de coordination plurielles, l'emploi du terme filière, stricto sensu, apparaît réducteur car l'espace d'action revêt des formes très diverses, en fonction du contexte agroalimentaire, de son histoire, des acteurs présents et de leur activité.

Des questions méthodologiques subsistent mais des premiers éléments de réponse peuvent être proposés, car la confrontation comparative des quatre activités offre un éclairage nouveau sur la structuration des contextes d'action. Elle nous invite à enrichir l'analyse autour de trois dimensions, à travers l'identification des objets de tension, des dispositifs sociaux et des stratégies des acteurs.

Le repérage a priori des acteurs et des liens

L'univers du bio présente la particularité de s'inscrire dans l'espace d'action de la filière agro-alimentaire conventionnelle ; cet espace participe plus ou moins directement à l'infrastructure des interactions, par les jeux des acteurs présents (spécialisés bio ou non) et des stratégies déployées. Ce ne sont donc pas les industries qui sont elles mêmes en interaction mais les entreprises qui les composent dès lors qu'elles entrent en relation de manière directe ou

indirecte ou encore par l'intermédiaire de structure syndicale, interprofessionnelle ou d'organisation de producteurs. Ces interactions participent à la formation de règles, qui influencent les modalités de transmission des flux (d'information, de biens...). Le repérage des niveaux d'interdépendance, verticale mais aussi horizontale, de leurs natures (réseau, coopération, alliance...) et de leur antériorité constitue un préalable indispensable à l'analyse.

Le repérage d'un système d'action émergent requiert donc un modèle d'analyse plus élaboré ; Il suppose préalablement une analyse du contexte global d'action, afin d'y repérer les différents acteurs et les relations dominantes. Ces processus de coordination peuvent mieux se comprendre si l'on identifie les différents dispositifs sociaux, où les acteurs se rencontrent, négocient et développent des liens spécifiques, ainsi que des transactions marchandes mais aussi non marchandes. Dès lors, le repérage de la pluralité des acteurs et de leurs logiques d'action constitue une étape préalable à l'analyse, en y intégrant les acteurs économiques mais aussi les acteurs administratifs et politiques, qui sont chacun animés de stratégies différentes.

Une analyse diachronique des règles et conventions

Parallèlement, au repérage du système d'action et à l'analyse des acteurs, une lecture historique des règles d'action et de leur évolution vise à identifier les faits et les objets qui servent de repères pour l'action collective ; il s'agit de circonscrire les facteurs de stabilité et de cerner les objets de tension que soulève le passage du domaine de l'action commune au domaine de « l'action ensemble » (Livet 1994). Plusieurs niveaux de régulation des interdépendances semblent se dégager : une micro-régulation (par les règles dont se dotent les acteurs au niveau local), une méso-régulation (à travers les règles établies au niveau d'une activité (référence au marché), une macro-régulation par la confrontation au marché global et aux politiques publiques.

La problématique générale de cette recherche était d'étudier les processus de structuration de l'action collective, dans un contexte fortement dominé par des TPE et PME. Elle a permis d'enrichir les débats, en mettant en évidence l'intérêt d'aborder l'analyse de filière comme un espace d'action et de recourir à des outils conceptuels forgés dans d'autres disciplines (sociologie économique, sociologie des organisations et économie des conventions). Au delà de cette fertilisation croisée, des questions demeurent sur les dispositifs de management requis pour l'articulation de ces différents niveaux de régulation des interdépendances.

BIBLIOGRAPHIE

- ADEFI** (1978), Colloque, « Filières industrielles et stratégies », Economie Industrielle, Economica d'entreprise.
- ADEFI** (1985) (colloque organisé par le CREA), *L'analyse de filière*, Economica
- Amblard H., Bernoux Ph., Herreros G., Livian Y.-F.** (1996), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Seuil, sociologie.
- Baudry B.**(1995), *L'économie des relations interentreprise*, La découverte ; Coll. Repères, Paris.
- Berger P. & Luckmann T.** (1986), *La construction sociale de la réalité*, Paris, Méridiens, Klincksiek.
- Bolstanki L. & Thevenot L.** (1991), De la justification, Paris, Gallimard.
- Bréchet J.P.** (1994), « Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise », *Revue Française de Gestion*, juin-juillet.
- Bréchet J.P.** (1996), *Gestion stratégique, Le développement du projet d'entreprendre*, Eska.
- De Bandt J.** (1982), "Les filières de production : mythe ou réalité ?", *Economie & PME*, n°3, *Revue du crédit d'équipement des PME*, décembre.
- Bidault F.** (1988), *Le champ stratégique*, Economica.
- Bidault F.** (1982), Vers la constitution d'un objet scientifique autonome : l'organisation de l'industrie, *Colloque ADEFI*, Economie industrielle, Economica.
- Brousseau E.** (1993), *L'économie des contrats*, PUF, Paris.
- Brousseau E.** (1996), « Contrats et comportements coopératifs : le cas des relations interentreprises » in J.L. Ravix (ed) ; *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*, CNRS Editions, Paris.
- Crozier M. & Friedberg E.** (1977), *L'acteur et le système*, Collection Essais, Points Seuil..
- Callon M.** (1991), « Réseaux technico-économiques et irréversibilité », in *Les figures de l'irréversibilité*, Editions EHESS, Paris.
- Desreumaux A.** (1996), « Nouvelles formes d'organisation et évolution de l'entreprise », *Revue Française de Gestion*, n°107, janvier-février.
- Eymard-Duvernay F.** (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, n°40.
- Eymard-Duvernay F.** (1994), « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens », in *Analyse économique des conventions*, sous la direction A. Orléan, PUF
- Fréry F.** (1998), « Les réseaux d'entreprise : une approche transactionnelle », in H. Laroche, J.P. Nioche (éds), *Repenser la stratégie*, Vuibert.
- Friedberg E.** (1993), *Le pouvoir et la règle*, Collection Essais Points Seuil.
- Garrouste P.** (1982), « Filières techniques et économie industrielle : l'exemple de la forge », thèse de 3^{ème} cycle, Lyon.
- Granovetter M.** (1985), « Economic Action and Social Structure : the problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91(3), p.481-510.
- Karpik L.** (1996), Dispositifs de confiance et engagements crédibles, *Sociologie du travail*, n°4.
- Lambert A.**(1984), « L'analyse de filière comme outil de connaissance », Dossier Filières agro-alimentaires, *Agriscope*, printemps, n°3.
- Livet & Thévenot** (1994) in Orléan (1994), « Les catégories de l'action collective », *Analyse économique des conventions*, PUF.
- Marchesnay M.** (1979), « La dépendance des firmes individuelles : un essai d'analyse et d'application dans les relations d'échange avec les groupes », *Economies et Sociétés, Série Sciences de Gestion*, n°1.

- Morvan Y.** (1985), « L'économie industrielle et la filière », in *L'analyse de filière*, Economica.
- Morvan Y.** (1982), « Réflexions sur le contenu et le destin d'un concept : la filière » in *Entreprise et organisation – Mélanges en l'honneur de J.Aubert-Krier*- Paris Economica.
- Orléan A.** (1994) (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, PUF.
- Perez R.** (1983), « Introduction méthodologique sur l'articulation filières-stratégies », Problématique et méthodologie en économie industrielle, colloque ESC Lyon –ADEFI-FNEGE, 19-20 novembre 1981, Economica, 1983.
- Pernin J.-L.** (1993), « La coopération entre firmes : une approche par l'économie des conventions », *Economie appliquée*, vol.46, n°4.
- Porter M.** (1982), Choix stratégiques et concurrence, Economica.
- Rastoin J.-L.** (1998) in Miclet G., Sirieux L., Thoyer S., *Agriculture et alimentation en quête de nouvelles légitimités*, Economica, collection Economie agricole & agro-alimentaire.
- Reynaud J.-D.** (1989), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, E. Collin.
- Salais R. & Storper M.** (1993), *Les mondes de production : enquête sur l'identité économiques de la France*, Editions EHESS, Paris.
- Schieb-Bienfait N. & Sylvander B.** (2004), « Filière biologique et logiques d'action : éléments d'analyse des difficultés de structuration d'une filière régionale », *Congrès AIMS 2004*.
- Sylvander B.** (2002), « Les relations commerciales dans la filière et le pouvoir de marché », communication au *colloque CFPPA Le Rheu*, Développement de la filière biologique : logique militant, logique industrielle : quelles complémentarités ?, 26 mai.
- Sylvander B.** (1997), Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination, *Revue d'économie industrielle*, n°80, 2^{ème} trimestre.
- Toledano J.** (1979), « Recension sur les filières », *Revue d'économie industrielle* ; n°6.
- Williamson O.E.** (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, new York (*Les institutions de l'économie*, Interéditions 1994).